

Manager Marketing Digital et Communication



✓ Objectifs :

- Positionner l'offre produit/service de toutes les organisations, qu'elles aient ou non un but lucratif et communiquer auprès d'un public cible :
 - Entretenir ou développer sa notoriété auprès d'un public de clients/utilisateurs, qui peut être constitué aussi bien d'individus (dans le modèle économique du BtoC) que d'entreprises (dans le cas du BtoB)
 - Renforcer la cohésion et la motivation d'équipes internes, mobilisées dans la mise en œuvre du projet de l'organisation
- Apporter aux organisations son expertise pour élaborer et déployer leur stratégie marketing et communication, dans les secteurs particulièrement porteurs et en croissance du digital et de l'événementiel :
 - Elaborer un diagnostic sur le positionnement et le besoin de l'organisation cliente, en organisant une démarche d'étude de son environnement socio-économique et de sa cible clients/utilisateurs
 - Définir en conséquence la stratégie marketing adaptée et déterminer ses conditions de mise en œuvre dans les sphères du digital ou de l'événementiel
 - Piloter la mise en œuvre de la stratégie marketing, en dirigeant le travail de collaborateurs internes et de prestataires, dans une dynamique de projet

👤 Public visé :

- En apprentissage : jeunes de 16 ans à moins de 30 ans
- Tout public éligible à une entrée en contrat de professionnalisation

📋 Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+3 pour l'entrée en parcours 2 ans (en 1^{ère} année)
- Être titulaire du titre Chef de Projet Web et Stratégie Digitale pour l'entrée en parcours 1 an (en 2^{ème} année)
- Disposer de connaissances en Marketing ou Marketing Digital

➔ Modalités et délais d'accès :

La formation est accessible via le :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Pour tout autre profil consultez-nous

Etapes d'inscription :

- 1) Assister à une réunion d'information pour valider l'accès au portail de préinscription du CFA Skillfor
- 2) Déposer un dossier de candidature sur le portail de préinscription du CFA Skillfor
- 3) Réussir les épreuves de sélection (examen dossier et entretien)
- 4) Inscription définitive à compter de la signature du contrat en alternance

Code diplôme : 16C32002

Code RNCP : 36893

CENTRE DE FORMATION
DES APPRENTIS



Type de formation :

Formation diplômante/certifiante – Alternance et formation continue



Filière de formation :

Digital & Numérique



Niveau de sortie de la formation :

Niveau 7 (Bac+5) – 300 ECTS



Durée de la formation :

2 années / 952 heures

1^{ère} année : 472 heures

2^{ème} année : 480 heures



Coût de la formation :

Alternance : 9 000 €/an

Autres dispositifs : 8 100 €/an

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Prise en charge en alternance par OPCO



Prochaines sessions de formation :

1^{ère} année : du 14/10/2024 au 15/07/2025

2^{ème} année : du 10/10/2024 au 18/09/2025



Accessibilité handicap :

Site répondant aux conditions d'accessibilité et desservi par un réseau de transport urbain

Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée



SKILLFOR Campus

Pôle Consulaire de Formation

Rue Aubin Edmond – Quartier Case Navire

97233 SCHOELCHER

0596 42 78 78

www.skillforcampus.com



Gestionnaire de formation :

Rodrigue CESAR

accueil_skillfor@martinique.cci.fr

05 96 61 61 32

En contrat d'apprentissage (1^{ère} année) :

Date limite d'entrée en formation : le 14/10/2024

Date limite de signature d'un contrat : le 13/01/2025

En contrat d'apprentissage (2^{ème} année) :

Date limite d'entrée en formation : le 10/10/2024

Date limite de signature d'un contrat : le 09/01/2025

Les délais d'accès sont compris entre 1 et 3 mois, selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé



Modalités pédagogiques :

Formation mixant présentiel et distanciel (blended learning)
 Alternance de cours magistraux, de travaux dirigés en face à face pédagogique et d'applications pratiques en entreprise
 E-learning accompagné et tutoré
 Utilisation d'outils numériques et de logiciels métier
 Salle banalisée avec vidéoprojecteur
 Salle informatique
 Amphithéâtre



Rythme d'alternance :

1^{ère} année

2 jours de formation en centre
 3 jours en entreprise

2^{ème} année

2 jours de formation en centre
 3 jours en entreprise
 1 semaine internationale à l'étranger



Programme :

Les compétences professionnelles s'acquièrent à la fois en centre de formation dans le cadre d'ateliers professionnels mais aussi en entreprise dans le cadre de l'alternance
 Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

RNCPBC01 Diagnostic du positionnement de son entreprise ou de l'organisation cliente et de son marché – 300 heures

- Exploiter les résultats d'une veille sur les tendances économiques, socio-comportementales et technologiques dans les domaines du digital et/ou de l'événementiel, en analysant les évolutions et innovations ayant un impact potentiel sur l'activité de l'organisation cliente, afin de préconiser des orientations stratégiques.
- Exploiter les résultats d'études marketing ciblées, en produisant leur analyse interprétative afin d'établir le diagnostic du positionnement de l'organisation cliente, de ses facteurs différenciants et avantages concurrentiels.

RNCPBC02 Définition de la stratégie marketing digitale et communication de son entreprise ou de l'organisation cliente – 326 heures

- Elaborer une stratégie marketing de l'organisation cliente en cohérence avec sa politique et son plan de développement, en préconisant des évolutions de son positionnement et de son offre produit/service, en définissant les objectifs à atteindre et en la traduisant dans un plan d'action négocié et validé par sa direction.
- Concevoir la stratégie digitale de l'organisation cliente, en déterminant les outils, supports et services numériques à mettre en œuvre de façon complémentaire et en cohérence avec son positionnement et en définissant les modes de production de contenus, de relation avec sa communauté de clients/utilisateurs et de référencement, afin de contribuer à sa visibilité et sa notoriété en ligne.
- Concevoir la stratégie événementielle de l'organisation cliente, en déterminant le nombre et le type d'événements à mettre en œuvre au regard de son actualité et de ses objectifs, et en définissant les orientations présidant aux choix du lieu, du programme et du déroulement de chaque événement, et en établissant le plan de communication adéquat afin d'assurer leur retentissement.

RNCPBC03 Pilotage de la stratégie marketing digital et communication de son entreprise ou de l'organisation cliente – 326 heures

- Piloter la mise en œuvre du plan marketing dans une dynamique de projet, en constituant au préalable les équipes-projet et structurant l'organisation, la répartition du travail et ses modalités de pilotage, en encadrant les équipes impliquées et en assurant la coordination et le suivi des actions entreprises, afin d'en garantir la conformité et la qualité et d'en évaluer l'efficacité.
- Piloter le processus de mobilisation de partenaires et prestataires pour la réalisation des actions du plan marketing, en définissant au préalable une politique de référencement adéquate et en déterminant les procédures, modalités et critères de recherche et sélection appropriés, afin de mettre en œuvre les conditions garantissant la fourniture de leurs biens et services dans le respect des exigences de qualité, coût et délai.

☆☆☆ Modalités d'évaluation :

Le diplôme Manager marketing digital et communication est un titre reconnu par l'Etat au niveau 7 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par SUP de V est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles

Pour les candidats issus de la formation, les productions évaluées sont les suivantes :

- Une note d'analyse sur les évolutions et tendances d'un périmètre défini dans les secteurs du digital et/ou de l'événementiel.
- Le diagnostic marketing d'une entreprise, fondée sur une démarche d'études ciblées
- Le plan marketing déclinant la stratégie élaborée
- Le plan d'action du déploiement opérationnel d'une stratégie digitale
- Le plan d'action du déploiement opérationnel d'une stratégie événementielle
- Le plan de management de projet, concernant la mise en œuvre d'une ou plusieurs actions découlant d'un plan marketing, dans le domaine du digital ou de l'événementiel
- La conduite du processus d'achat d'une prestation à l'international, concourant à la réalisation d'une action de marketing digital ou événementiel

Les productions sont réalisées soit à partir d'études de cas, soit à partir de mises en situation professionnelles.

Validation des blocs de compétences :

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années

Suites de parcours et débouchés :

Suites de parcours :

Le Titre Professionnel Manager marketing digital et événementiel a pour vocation prioritaire l'insertion professionnelle.

Equivalences/Passerelles :

Aucune

Emplois visés :

- Responsable Marketing et Communication
- Chef de projet Marketing Digital
- Responsable de la stratégie digitale
- Responsable e-Marketing
- Social Media Manager
- Chef de projet événementiel
- Consultant(e) en stratégie Marketing

Les points forts de la formation :

- Un programme en partenariat avec SUP de V, l'Ecole Supérieure de vente et de Management - CCI Paris Ile de France
- Un diplôme reconnu : **titre certifié** « Manager marketing digital et communication », niveau 7 (Eu), code/s NSF 312-320, enregistré au RNCP 36893, par décision de France Compétences en date du 29/09/2022
- Le cursus vise à accompagner la transformation digitale des entreprises dans un environnement économique amplement digitalisé ou des métiers spécifiques se créent et nécessitent l'acquisition de compétences-clés, techniques et stratégiques
- Le parcours est centré sur la formation de professionnels du marketing polyvalents capables de concevoir et mettre en œuvre une stratégie s'appuyant sur le digital (site web, réseaux sociaux...) et de piloter les événements qui viendront soutenir l'activité et l'image de l'entreprise

Chiffres clés 2022-2023 (Martinique):

Taux d'obtention de la certification : aucun (session en cours)	Taux de poursuite d'études : aucun (pas de sortants en 2022)
Taux d'interruption en cours de formation : 8%	Taux global d'insertion à 6 mois : aucun (pas de sortants en 2022)
Taux de satisfaction : 75%	Valeur ajoutée : 75%